

**ESN spécialisée en prestation IT**

Postée le 05/09/2025

**Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** Non communiquée**Ancienneté de la société :** Moins de 5 ans**Localisation du siège :** France**Région :** Confidentiel**Résumé général de l'activité**

Société de services numériques spécialisée dans la prestation de services IT en régie et bénéficie d'un double référencement stratégique auprès de grands comptes du secteur.

Avec un chiffre d'affaires 2024 de 4,8 M€ et une rentabilité solide (EBE ~10 %), l'entreprise démontre un modèle robuste.

Elle déploie 80 consultants IT aux compétences variées (développement logiciel, systèmes & réseaux, chefferie de projet), majoritairement en mission longue chez de grands comptes.

Le premier client représente environ 60 % du chiffre d'affaires, avec un référencement cadre stratégique. Cette relation sécurisée offre une base solide pour développer et diversifier le portefeuille clients.

La société dispose d'un back-office réduit (2 ETP), rendant la reprise simple et facilement intégrable dans une structure existante.

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Autre**Compléments :** Recentrage stratégique du groupe actionnaire sur ses autres activités.

## Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
<b>CA</b>	3 200	4 200	4 900	6 000
<b>Marge brute</b>	600	750	900	1 200
<b>EBE</b>	300	400	500	800
<b>Résultat exploitation</b>			500	
<b>Résultat net</b>	250	330	350	
<b>Nb. de personnes</b>	50	65	80	110

## Autres chiffres

**Fonds propres :** 765 k€

**Intitule\_dettes :** 1190 k€

**Trésorerie nette :** 630 k€

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Société de services numériques spécialisée dans la prestation IT en régie (assistance technique), avec un ancrage régional en PACA et Occitanie. Référencée auprès de grands comptes (dont un client majeur du CAC 40), elle se positionne comme un partenaire agile, fournissant des profils techniques qualifiés (développeurs, administrateurs systèmes & réseaux, chefs de projet).

### Concurrence

Concurrence classique des ESN de taille intermédiaire présentes en région, ainsi que des grands groupes nationaux (Sopra Steria, Capgemini, SII, Alten...). Néanmoins, la société se distingue par sa spécialisation locale, sa réactivité et son référencement direct auprès des grands comptes, lui permettant de rivaliser efficacement.

## Points forts / faibles

### Points forts

Croissance rapide et rentable : CA 2024 de 4,8 M€ avec EBE ~10 %.

80 consultants qualifiés couvrant les métiers en forte demande (développement, systèmes & réseaux, projets).

Double référencement stratégique auprès de grands comptes, dont un client majeur représentant ~60 % du CA.

Marge brute élevée (18,8 %), supérieure aux standards du marché.

Back-office réduit ? reprise simple et intégration facilitée.

Activité recrutement IT déjà lancée, offrant un potentiel de croissance complémentaire et à forte marge.

Premier client = ~60 % du CA, relation sécurisée via contrat cadre.

Activité recrutement IT déjà référencée, offrant un potentiel de croissance à forte marge.

80 consultants IT qualifiés : développement, réseaux/systèmes, projets.

## Points faibles

Dépendance forte à un client principal (un grand industriel, ~60 % du CA).

Diversification commerciale encore limitée (faible prospection externe jusqu'ici).

Structure légère qui impose à l'acquéreur de mettre en place ou d'intégrer davantage de fonctions support (RH, commercial, administratif) selon son organisation.

Jeune société, dont la notoriété reste à développer hors cercle des clients historiques.

## Complément d'information

## Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

## Compléments, spécificités

Nette amélioration de la dette financière (environ 1630k en 2023).

Société en forte croissance, positionnée sur le secteur IT en régie (assistance technique).

Double référencement stratégique auprès de grands comptes, dont un client majeur représentant environ 60 % du CA.

Portefeuille de 80 consultants IT (développement, systèmes & réseaux, chefferie de projet).

Marge brute supérieure à 18 % supérieure à la moyenne du marché et EBE ~10 % : rentabilité démontrée.

Structure légère (back-office réduit), facilitant une intégration simple et rapide.

CA 2024 : 4,8 M€ – activité exclusivement en régie.

EBE ~10 % – rentabilité maîtrisée.

Back-office minimal, permettant une intégration rapide et sans lourdeur.

Fort potentiel sur l'activité recrutement (marges élevées, déjà initiée).

Reprise simple et rapide grâce à une structure légère et intégrable.

Cession de 100 % des titres.

Accompagnement possible du management pendant la phase de transition.

## **Profil de repreneur recherché**

Personne morale

## **Complément sur le profil de repreneur recherché**

Croissance externe immédiate avec une équipe déjà déployée chez de grands comptes.

Synergies géographiques : forte implantation en PACA / Occitanie.